

CASTILLA Y LEÓN



El director del proyecto, Miguel Ortiz, y el administrador, Javier Gil, junto a algunos de los productos de bebidas autocalentables que comercializan. / M. B.

Café, chocolate o sopa calientes en cualquier lugar

La empresa palentina Fast Drinks ha desarrollado cinco productos que ya comercializa en España y Francia

ALMUDENA ÁLVAREZ / Palencia
Una lata dentro de otra lata, que permite tomarse una bebida caliente en cualquier lugar. Un envase de metal con etiqueta aislante para no quemarse, que produce una agradable sensación de calor cuando se toca. Es perfecto para viajes, actividades al aire libre, trabajos en el exterior o para los cuerpos de emergencia. Es un producto innovador, muy cómodo y 100% reciclable, que hace posible beberse un café, un chocolate o una sopa calientes en cualquier momento y en cualquier lugar. Es 2GO, una nueva solución para tomarse una bebida caliente en cualquier situación.

La idea ha sido de Fast Drinks, una empresa de Venta de Baños (Palencia) que ha desarrollado cinco referencias y ha puesto en los mercados de España y Francia café, solo o con leche, té, chocolate, consomé y tres tipos de sopas, de legumbres, tomate o champiñones.

Todos para llevar 2GO a cualquier parte y calientes en menos de tres minutos. El mecanismo es muy sencillo, porque la lata, del tamaño de una Coca-Cola consta de tres depósitos. En uno está envasada la bebida, en otro óxido de calcio y en un tercero agua. Sólo hay que apretar en la base de la lata y romper la membrana que separa el óxido de calcio del agua, para que se produzca una reacción química que convierte a la lata en una vitrocerámica capaz de calentar 200 ml. de producto en menos de 3 minutos y además de mantener el calor durante 20.

Como sucede con todos los inventos que nos hacen la vida más fácil, su sencillez hace evidente que

tenían que inventarse, aunque generalmente no sea nada fácil llegar a lo evidente. Es el caso de 2GO porque detrás de cada lata autocalentable hay más de cuatro años de trabajo y una inversión de 1,6 millones de euros, en los que se incluye el préstamo participativo de la Empresa Nacional de Innovación ENISA.

La historia de este reto nació con la constitución de la empresa Fast Drinks que en abril de 2005 comenzó su andadura en busca de una forma de ofrecer café caliente. Y es que de sus cuatro socios fundadores, tres son socios de Productos Solubles S.A. Prosol, uno de los mayores fabricantes de café soluble de España, que opera en Venta de Baños (Palencia).

Con el café como excusa y con muchos años de investigación, Fast Drinks acabó desarrollando un nuevo envase que sirve para calen-

tar líquidos. A finales de 2009 se inició su comercialización y ya se ha alcanzado un volumen de ventas de 40.000 unidades al mes por valor de más de 600.000 euros.

De momento pueden encontrarse en todas las estaciones de servicio de España y en lo que se denomina canal impulso y alimentación, que no es otra cosa que las tiendas 24 horas y los supermercados.

2GO ha llegado también a Francia, aunque aquí se vende acompañando a los croissants en las panaderías. Y piensan llegar a otros mercados como el Reino Unido, los Países Nórdicos, Estados Unidos y Japón, donde ir comiendo o bebiendo por la calle es toda una cultura. Aunque en estos países ya existía algún tipo de envase autocalentable, Fast Drinks ofrece novedades. Por un lado, el material en que está fabricado el envase, que es de acero 100% reciclable y absolu-

Una 'fábrica para llevar'

A. A.
Al reto de dar una nueva solución al mercado de bebidas listas para tomar calientes, Fast Drinks le añade un paso. Los empresarios palentinos han desarrollado también una «fábrica para llevar». Y es que 2GO puede elaborarse en cualquier empresa de conservas del mundo porque Fast Drinks se encarga de instalar

allí toda la línea de fabricación, envase y etiquetado. Es decir, que su sistema de producción se puede replicar en cualquier país, acercando el producto al punto de consumo, lo que supone un ahorro importante de costes y un precio muy competitivo. De hecho, en seis meses son «capaces de montar en cualquier punto del mundo una

unidad que produzca 20 millones de latas autocalentables al año», aseguró Javier Gil, uno de los cuatro socios fundadores y administrador de Fast Drinks.

De esta forma podrán tener una unidad de producción en cada país donde se venda 2GO, lo que les acerca a los proveedores locales y les permite ganar en eficiencia lo-

Fast Drinks

>La empresa nació en Venta de Baños en abril de 2005 con un capital social de 300.000 euros para el desarrollo del concepto 2GO (bebidas para llevar y tomar calientes).

>Los cuatro socios fundadores son Julio Espejel, Rocio Hervilla, Javier Gil y Santiago Canela. Los tres primeros son a su vez los fundadores de Productos Solubles, S. A. Prosol.

>La empresa tiene 5 empleos directos y 12 indirectos. 2GO está presente en el mercado español y francés y tiene perspectivas de exportación a los Países Nórdicos, Reino Unido, Estados Unidos y Japón.

tamente seguro en la transmisión del calor al producto. Pero además el volumen de líquido, cada lata ofrece 200 ml. de producto, y el precio, que oscila entre 1,5 y 2 euros, hace que 2GO resulte muy atractivo. Y es que con estos datos, el negocio está servido, y caliente.

gística. Y para rizar el rizo, todavía hay más caminos abiertos en este negocio, porque está la posibilidad de ofrecer un nuevo formato a otros fabricantes que, por ejemplo, quieran meter sus sopas en lata. Fast Drinks les ofrece una nueva solución y un envase accesible a todo el mundo, con el valor añadido de que cualquiera de los líquidos que contengan podrán tomarse calientes.

>ZAMORA

Piden 18 años para un hombre que mató a su mujer con un cuchillo

JOSÉ LUIS CABRERO / Zamora
J.D.M., de 44 años, asistió ayer con gesto impasible a la primera sesión de la vista oral en la que se le juzga por un delito de homicidio. Sin inmutarse, escuchó el relato de unos hechos que le colocan como autor de una brutal agresión a su mujer, a la que en mayo de 2008 apuñaló en repetidas ocasiones con un cuchillo de cocina de 28 centímetros hasta causarle la muerte, en el domicilio que ambos compartían en el barrio de Pinilla, en la capital zamorana. Ni siquiera la petición de penas expresada por las partes conmovió al autor confeso del delito.

En sus conclusiones provisionales y a la espera de que hoy concluya la vista oral que se celebra en la Audiencia de Zamora, el fiscal pide 18 años de prisión, 15 por el acuchillamiento y otros tres por un delito de maltrato continuado. La acusación particular eleva las penas hasta los 24 años al entender que se trató de un asesinato por el que J.D.M. tendría que pasar 20 años entre rejas. La pena de ambas acusaciones contempla también diez años de alejamiento de sus tres hijos y otros tantos de destierro de la capital zamorana. Piden también una indemnización para los familiares de la víctima que suma más de medio millón de euros.

El acusado se negó a responder a las preguntas de la acusación y contestó con monosílabos a su defensa para negar que hubiera maltratado a su mujer y para confirmar que fue víctima de un intento de agresión a la entrada del juzgado por parte de sus hijos.

Agresivo

El momento más tenso de la vista se produjo durante la declaración de los dos hijos de la víctima y el detenido. El mayor de ellos, D.M., puso de relieve el carácter agresivo de su padre y, aunque confirmó que nunca habían sido víctimas de maltrato físico, sí desveló que su madre tenía la maleta hecha para abandonar la casa familiar.

La hija aseguró que las amenazas hacia su madre eran continuas y en numerosas ocasiones escuchó decir a su padre que la iba a tirar por la ventana y la iba a matar.

Las discusiones entre el matrimonio eran continuas, según declaró. Ambos hijos coincidieron en que su madre «siempre terminaba llorando».

La vista continúa hoy con la declaración de testigos de la defensa y peritos que practicaron la autopsia y atendieron al detenido tras el homicidio.